haciendo microEMPRESA



¿ Cómo identificar oportunidades de negocio ?

CARPETA DE PRACTICAS



PROGRAMAS DE CAPACITACION EMPRESARIAL



Konrad -Adenauer- Stiftung



Carpeta de Prácticas
Manual de Contenidos
Serie 1 **Haciendo Microempresa**
CASI

SERIE 1 haciendo microEMPRESA

¿ CÓMO IDENTIFICAR OPORTUNIDADES DE NEGOCIO ?

CARPETA DE PRACTICAS



CENTRO DE APOYO AL SECTOR INFORMAL

© **CASI**
Centro de Apoyo al Sector Informal
Jr. Juan Fanning 159, Miraflores. Lima-Perú / Teléfono: 447-3511
Telefax (5114) 447-5165 E-mail postmaster@casi.org.pe
Impreso por Editorial Gráfica FASA

Lima, Diciembre de 1996 - 1a. edición

Prohibida su reproducción parcial o total.

PRESENTACIÓN

"HACIENDO MICROEMPRESA" está constituido por diversas series de materiales didácticos que el CASI ofrece para facilitar los procesos de capacitación empresarial, orientados a generar y potenciar las capacidades del empresario a fin de optimizar la gestión de su microempresa.

Con la capacitación, el CASI busca consolidar y desarrollar en el microempresario el manejo de los conceptos, criterios y técnicas de la lógica empresarial moderna.

La capacitación se realiza a través de cursos-talleres que se preparan y organizan en función de las necesidades y condiciones específicas de los grupos a los cuales se dirigen.

Los cursos-talleres se orientan a lograr el aprendizaje de nuevos conocimientos que sirvan de manera concreta, es decir, con VALOR DE USO para la gestión eficiente y competitiva de la microempresa en la situación actual.

El aprendizaje parte y se lleva a cabo mediante el intercambio de conocimientos teórico-prácticos entre los participantes e instructores. Cada participante desarrolla nuevas habilidades y destrezas en un proceso de "APRENDER HACIENDO", obteniendo así resultados concretos y de aplicación inmediata para la toma de decisiones en su empresa.

La metodología de capacitación empresarial que el CASI implementa en cada curso-taller garantiza la interlocución con los participantes para:

- Identificar los problemas específicos de gestión a resolver y requerimientos de nuevos conocimientos sobre el tema del curso-taller.
- Desarrollar los conocimientos teóricos, mediante el intercambio y socialización de los conceptos, criterios y técnicas, así como para demostrar el manejo de los mismos.

- Aplicar los conocimientos teóricos adquiridos, a través de la puesta en práctica y/o ejercitación de los conceptos, técnicas e instrumentos.

El material didáctico para cada curso-taller comprende:

EL MANUAL DE CONTENIDOS, instrumento que facilita la comprensión de los conocimientos y además documento de consulta para la práctica empresarial.

LA GUÍA DE PRÁCTICAS, instrumento que facilita y orienta el desarrollo e implementación de las prácticas y ejercicios durante la capacitación.

LA GUÍA METODOLÓGICA, herramienta que facilita al instructor la conducción del proceso de capacitación y el cumplimiento de los objetivos de aprendizaje de los participantes.

MATERIAL AUDIOVISUAL Y GRÁFICO ESCRITO, elementos de apoyo que facilitan el desarrollo de los contenidos de la capacitación.

LA CARPETA DE PRÁCTICAS, que aquí presentamos contiene los instrumentos para los trabajos prácticos que se desarrollan en el curso-taller "¿CÓMO IDENTIFICAR OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS? perteneciente a la Serie 1.

La publicación de este material ha sido posible gracias al apoyo del DED-SERVICIO ALEMÁN DE COOPERACIÓN SOCIAL TÉCNICA a través del convenio CASI/KAS.

PRÁCTICA Nº 1
LA EMPRESA Y SUS OBJETIVOS

PRÁCTICA GRUPAL

OBJETIVO

Definir la empresa, sus objetivos generales y sus características.

TEMA

El tema permite identificar la importancia que tiene para el empresario tener claramente definido el tipo de empresa a constituir así como los objetivos que se propone alcanzar la empresa y que orientarán su actividad económica.

PROCEDIMIENTO

Los participantes se reunirán en grupos para desarrollar esta práctica, que tendrá una duración de 20 minutos.

INSTRUCCIONES

1. En cada grupo se elegirá a una persona como secretario (a) que será encargado (a) de anotar los resultados del trabajo.

2. La primera pregunta que responderá el grupo está referida a ¿Qué es una empresa?. El secretario anotará las ideas al respecto y se realizará un acuerdo para elaborar una sola definición.

3. La segunda pregunta esta referida a ¿Cuál es el objetivo de la empresa? y será respondida por cada integrante, con el sustento respectivo.

4. La tercera pregunta que responderá y sustentará cada integrante es sobre ¿Cuáles son las características de una empresa?

5. Finalmente el secretario, con apoyo del grupo anotará, en el formato respectivo las conclusiones del grupo.

FORMATO Nº 1

DEFINICIÓN, OBJETIVOS Y CARACTERISTÍCAS DE UNA EMPRESA

1. ¿Qué es una empresa?
2. ¿Cuál es su objetivo?
3. ¿Cuáles son las características de una empresa?

PRÁCTICA Nº 2

EL EMPRESARIO Y SUS CARACTERÍSTICAS

PRÁCTICA GRUPAL

OBJETIVO

Definir el concepto y las características del empresario

TEMA

Este tema le permitirá tener una mayor proximidad a la concepción de la persona que estará a cargo de una empresa , así como de entender el rol , funciones y responsabilidad de un empresario.

PROCEDIMIENTO

Los participantes se reunirán en grupos para desarrollar esta práctica, que tendrá una duración de 20 minutos.

INSTRUCCIONES

1. Primero cada grupo definirá ¿Quién es un empresario?, las ideas de los integrantes, serán discutidas para tener el consenso sobre una sola definición, la que será anotada por el secretario de cada grupo.

2. Después, se describirá en conjunto las características positivas o deseables que debe reunir un empresario.

3. Cada una de las cualidades seleccionadas, deberán estar debidamente sustentadas, explicando la razon por la cuál es una condición para ser un buen empresario.

4. Finalmente, el secretario anotará los resultados del trabajo en el formato correspondiente.

FORMATO Nº 2

DEFINICIÓN Y CARACTERÍSTICAS DE UN EMPRESARIO

1. ¿Quién es un empresario?
3. ¿Cuáles son las características de un empresario?

PRÁCTICA Nº 3
DE EMPLEADO A EMPRESARIO

PRÁCTICA GRUPAL

OBJETIVO

Identificar el proceso que implica el cambio de mentalidad y de comportamiento para pasar de empleado a empresario de una microempresa.

TEMA

El tema está referido a los procesos que tendrá que realizar el empresario que proviene de una experiencia laboral en condición de empleado y decide iniciar la idea de implementación de un negocio en condición de empresario.

PROCEDIMIENTO

Los participantes se reunirán en grupos para desarrollar esta práctica, que tendrá una duración de 40 minutos.

INSTRUCCIONES

La práctica grupal se realizará en base al análisis del caso que se presenta a continuación.

1. Cada grupo representará el Área de Consejería Empresarial de la Institución : "Apoyo a la microempresa".

2. La función del Área de consejería es brindar apoyo a empresarios, dándoles orientación para enfrentar los procesos de cambio de mentalidad, actitudes, comportamientos, etc.

3. Cada grupo responderá a las inquietudes del maestro Pérez, tratando de fortalecer la iniciativa de constituirse en un empresario como alternativa al desempleo.

4. El secretario de cada uno de los grupos, anotará los resultados de las recomendaciones realizadas.

5. Finalmente cada grupo presentará un solo grupo de recomendaciones discutidas y acordadas como consenso, para ello se utilizará el formato respectivo.

CASO DEL MAESTRO JULIAN PÉREZ

Julian Pérez Ayvar, maestro en carpintería metálica, de 34 años de edad ha sido cesado de su puesto de jefe de planta del Taller "LAS AMÉRICAS", por política de reducción de personal.

En reconocimiento a su trabajo realizado durante los 10 años de servicio; la empresa le ha otorgado una indemnización de S/4,000 cuatro mil nuevos soles.

El maestro Pérez es padre de 5 hijos; cuyas edades son 2, 4, 6, 9, 16 años; su esposa doña Josefa Martínez trabaja como ayudante de planta en una panadería.

Con la indemnización decide implementar un taller de carpintería metálica, debido a que en los últimos 10 años ha trabajado en esta línea.

Sin embargo, no tiene experiencia de trabajar en forma independiente y tiene temor.

Acude al Programa de Apoyo a Microempresas y se dirige al Área de Consejería, para recibir orientación sobre como tendrá que enfrentar esta nueva situación.

El maestro Pérez tiene 05 preocupaciones principales :

A. Yo siempre he trabajado para otros.¿ Podré trabajar solo?

B. ¿Cómo voy a hacer para cubrir los gastos de mis 5 hijos, mi esposa ayuda, pero es tan poco que no nos alcanzaría?

C. La plata que me han dado, ¿Me alcanzará para hacer mi taller y además pagar mis gastos de la casa?

D. Yo siempre trabajé con operarios. Ahora que estoy solo, no creo que pueda pagar operarios, no me alcanzaría la plata ¿Podré hacerlo?

E. Yo siempre he recibido los trabajos, yo no sé cómo se consiguen. Ahora podré ofrecer mis servicios, pero ¿Como hago?, ¿A dónde voy?.

FORMATO Nº 3

DE EMPLEADO A EMPRESARIO

RECOMENDACIONES DEL ÁREA DE CONSEJERÍA EMPRESARIAL

PRÁCTICA Nº 4

AUTOEVALUACIÓN

PRÁCTICA INDIVIDUAL

OBJETIVO

Conocer y analizar las aptitudes y actitudes de cada uno de los participantes para ser empresario y trazarse un plan de desarrollo individual.

TEMA

El tema se desarrolla a partir de la identificación que cada participante hace de sus actitudes y aptitudes en función a cuatro categorías:

* Capacidad para asumir riesgos y aceptar desafíos
* Visión de futuro
* Importancia de mercado
* Capacidad de ahorro e inversión

PROCEDIMIENTO

Los participantes desarrollarán esta práctica en forma individual, durante 30 minutos.

INSTRUCCIONES

1. Cada uno de los participantes analiza sus propias características en función a las cuatro categorías.

2. Analizada cada categoría, los participantes procederán a plantearse una propuesta para desarrollar las categorías en las cuales encuentra limitaciones y reforzar aquellas con las que si cuenta.

FORMATO Nº 4

AUTOEVALUACIÓN

CAPACIDAD DE ASUMIR RIESGOS Y ACEPTAR DESAFIOS	VISIÓN DE FUTURO	IMPORTANCIA DEL MERCADO	CAPACIDAD DE AHORRO E INVERSIÓN

PLAN DE ACCIÓN

PRÁCTICA Nº 5

MAPEO DE NEGOCIOS

PRÁCTICA INDIVIDUAL

OBJETIVO

Elaborar una lista de los posibles negocios que tengan mayor interés por desarrollar y que crean que pueden emprender.

TEMA

El tema plantea identificar los probables negocios que los participantes estarían en posibilidades de desarrollar en base a los criterios que determinen su experiencia.

PROCEDIMIENTO

Los participantes desarrollarán esta práctica en forma individual, durante 15 minutos.

INSTRUCCIONES

1. Cada participante elaborará un listado de 10 probables negocios, los que anotará en el formato de MAPEO DE NEGOCIOS.

2. Para cada uno de los negocios señalará los criterios que empleó, usando la información del Manual de Contenidos.

3. En plenaria se presenta el trabajo de 2 participantes.

FORMATO Nº 5

MAPEO DE NEGOCIOS

MAPEO DE NEGOCIOS	
NEGOCIOS	**CRITERIOS**
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	
7.	
8.	
9.	
10.	

PRÁCTICA Nº 6
DEPURACIÓN DE NEGOCIOS

PRÁCTICA INDIVIDUAL

OBJETIVO

Seleccionar los negocios que tengan mayores posibilidades y éxito en desarrollar.

TEMA

El tema plantea labor de depuración de los probables negocios que los participantes estarían en posibilidades de desarrollar en base a los criterios que se señalan en el Manual de Contenidos.

PROCEDIMIENTO

Los participantes desarrollarán esta práctica en forma individual, durante 20 minutos.

INSTRUCCIONES

1. Cada participante elige 07 criterios para realizar la depuración.
2. De la lista de 10 negocios, seleccionará 03 negocios y 07 descartará en base a los criterios que ha decidido.
3. En plenaria se presenta el trabajo de dos participantes.

FORMATO Nº 6
DEPURACIÓN DE NEGOCIOS

DEPURACIÓN DE NEGOCIOS

LISTA DE NEGOCIOS DESCARTADOS (mencionando los criterios)

NEGOCIOS	CRITERIOS
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	
7.	

LISTADO DE NEGOCIOS SELECCIONADOS

1.

2.

3.

PRÁCTICA Nº 7
ANÁLISIS DE NEGOCIOS SELECCIONADOS

PRÁCTICA INDIVIDUAL

OBJETIVO

Analizar los negocios seleccionados para evaluar las diversas probabilidades que existen en cada uno de ellos.

TEMA

El tema plantea realizar una evaluación de las alternativas seleccionadas mediante una labor de análisis de cada uno de los negocios en base a los criterios de orientación, señalados en el Manual de Contenidos.

PROCEDIMIENTO

Los participantes desarrollaran esta práctica en forma individual, durante 40 minutos.

INSTRUCCIONES

1. Con asesoría del instructor cada participante evalúa uno a uno, los negocios seleccionados en base a los siguientes criterios

   A. Mercado
   B. Acceso a financiamiento
   C. Acceso a recursos tecnológicos
   D. Experiencia en conocimiento en gestión y producción
   E. Rentabilidad del negocio

2. Para cada uno de los negocios resolverá las siguientes preguntas :

   A. Mercado

   ¿Habrá gente que quiere comprar ?
   ¿Cuánta gente?
   ¿En qué condiciones?
   ¿Cuáles serían mis ventajas frente a la competencia?
   ¿Cuáles serían mis desventajas frente a la competencia?

B. Acceso a financiamiento

¿Cuánto tengo que invertir?
¿Puedo conseguirlo?
¿De qué forma ?

C. Acceso a recursos tecnológicos

¿Qué necesito?
¿Podré contar con la tecnología que necesito?

D. Experiencia y conocimiento en gestión y producción

¿Qué experiencia tengo en el negocio o en negocios similares?
¿Qué conozco del negocio?

E. Rentabilidad del negocio

¿Cómo les va a los que tienen este tipo de negocio?

4. Las ventajas y desventajas de cada uno de los negocios seleccionados se escribe en el formato respectivo.

5. En plenaria, un participante expone su trabajo.

FORMATO Nº 7

ANÁLISIS DE NEGOCIOS

*

ALTERNATIVA DE NEGOCIO Nº 1 :		
CRITERIOS	**VENTAJAS**	**DESVENTAJAS**
MERCADO		
ACCESO A FINANCIAMIENTO		
ACCESO A RECURSOS TECNOLÓGICOS		
EXPERIENCIA EN GESTIÓN Y PRODUCCIÓN		
RENTABILIDAD DEL NEGOCIO		

*

ALTERNATIVA DE NEGOCIO Nº 2 :		
CRITERIOS	VENTAJAS	DESVENTAJAS
MERCADO		
ACCESO A FINANCIAMIENTO		
ACCESO A RECURSOS TECNOLÓGICOS		
EXPERIENCIA EN GESTIÓN Y PRODUCCIÓN		
RENTABILIDAD DEL NEGOCIO		

*

ALTERNATIVA DE NEGOCIO Nº 3 :		
CRITERIOS	**VENTAJAS**	**DESVENTAJAS**
MERCADO		
ACCESO A FINANCIAMIENTO		
ACCESO A RECURSOS TECNOLÓGICOS		
EXPERIENCIA EN GESTIÓN Y PRODUCCIÓN		
RENTABILIDAD DEL NEGOCIO		

PRÁCTICA Nº 8
CALIFICACIÓN Y PRIORIZACIÓN DE LOS NEGOCIOS SELECCIONADOS

PRÁCTICA INDIVIDUAL

OBJETIVO

Definir el negocio que mas conviene a cada uno de los participantes, en base a calificación y priorización.

TEMA

El tema plantea un proceso de calificación y priorización de las alternativas seleccionadas para llegar a la definición del negocio mas conveniente a cada uno de los participantes.

PROCEDIMIENTO

Los participantes desarrollarán esta práctica en forma individual, durante 30 minutos.

INSTRUCCIONES

1. Con asesoría del instructor cada participante analizará las ventajas y desventajas que ha ubicado para cada criterio y le otorgamos un valor de acuerdo a la siguiente escala :

Excelente	cuando los riesgos son pocos y puedo obtener una buena utilidad.
Muy bueno	cuando asumo riesgos, pero puedo obtener una buena utilidad.
Bueno	cuando asumo riesgos y puedo obtener una utilidad aceptable
Regular	cuando los riesgos son mayores que la utilidad que voy a ganar.
Malo	cuando son muchos riesgos y es poca la utilidad.

2. A cada uno de estos criterios le asignamos un puntaje, así tenemos que :

Excelente	**equivale a 5 puntos**
Muy bueno	**equivale a 4 puntos**
Bueno	**equivale a 3 puntos**
Regular	**equivale a 2 puntos**
Malo	**equivale a 1 punto**

3. Luego de obtener los puntajes para cada criterio lo sumamos para obtener el puntaje total de la oportunidad

4. Obtenido el puntaje total interpretamos el significado del mismo, de acuerdo a la siguiente escala :

DE 5 A 10 PUNTOS	**ES UNA MALA OPORTUNIDAD**
DE 11 A 15 PUNTOS	**ES UNA OPORTUNIDAD REGULAR**
DE 16 A 20 PUNTOS	**ES UNA BUENA OPORTUNIDAD**
DE 21 A 25 PUNTOS	**ES UNA EXCELENTE OPORTUNIDAD**

5. Finalmente realizamos la priorización de las oportunidades, según el puntaje obtenido para cada criterio.

6. En plenaria se presenta el trabajo de un participante.

FORMATO Nº 8

CALIFICACIÓN Y PRIORIZACIÓN DE NEGOCIOS SELECCIONADOS

TABLA DE CALIFICACIÓN POR ALTERNATIVAS

ALTERNATIVA Nº 1 :	VALOR	
CRITERIO	CALIFICACIÓN	VALORIZACIÓN
MERCADO ACCESO A FINANCIAMIENTO ACCESO A TECNOLOGÍA EXPERIENCIA PRODUCCIÓN/GESTION RENTABILIDAD		

*

ALTERNATIVA Nº 2 :	VALOR	
CRITERIO	CALIFICACIÓN	VALORIZACIÓN
MERCADO ACCESO A FINANCIAMIENTO ACCESO A TECNOLOGÍA EXPERIENCIA PRODUCCIÓN/GESTION RENTABILIDAD		

*

ALTERNATIVA Nº 3 :	VALOR	
CRITERIO	CALIFICACIÓN	VALORIZACIÓN
MERCADO ACCESO A FINANCIAMIENTO ACCESO A TECNOLOGÍA EXPERIENCIA PRODUCCIÓN/GESTION RENTABILIDAD		

*

CUADRO FINAL DE PRIORIZACIÓN POR CRITERIOS

Criterios / Negocios	Mercado	Financiamiento	Tecnología	Experiencia	Rentabilidad	Porcentaje	Prioridad
Negocio 1							
Negocio 2							
Negocio 3							

ANÁLISIS DE RESULTADOS		
NEGOCIO 1	NEGOCIO 2	NEGOCIO 3

PRÁCTICA Nº 9
ANÁLISIS DEL ENTORNO

PRÁCTICA GRUPAL

OBJETIVO

Analizar las posibles influencias del contexto para la oportunidad de negocio seleccionada.

TEMA

El tema plantea un proceso de análisis del entorno, que permita al empresario orientar su decisión sobre la alternativa de negocio seleccionada.

PROCEDIMIENTO

Los participantes desarrollarán esta práctica en forma grupal, durante 60 minutos.

INSTRUCCIONES

1. Se formarán grupos de trabajo en base a la identificación de oportunidades similares.

2. Cada grupo analizará el contexto en base a los siguientes aspectos :

ECONÓMICO	¿Cómo esta el nivel de consumo? ¿La situación económica ha afectado el consumo del producto?
SOCIAL	¿El diseño, calidad, acabado corresponde a las preferencias y gustos de los clientes?
POLÍTICO	¿Qué leyes rigen nuestro sector? ¿Qué nuevas políticas de financiamiento hay? ¿Qué fuentes financieras tienen respaldo actual?
LEGAL	¿Qué reglamentos últimos se han dado? ¿Cuáles son las nuevas tasas de impuestos? ¿Qué últimas ordenanzas municipales hay?
TECNOLÓGICO	La calidad de los productos y servicios que se brindan, las innovaciones en el uso de materiales, diseños, procesos productivos y técnicas de venta.

FORMATO Nº 9

ANÁLISIS DEL ENTORNO

ECONÓMICO	
SOCIAL	
POLÍTICO	
LEGAL	
TECNOLÓGICO	